



### ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

A personas y profesionales que necesitan contar con una estrategia digital para guiar sus pasos dentro del canal online.

### REQUISITOS

Ser mayor de edad y tener conocimientos básicos en internet.

## Estrategia Digital

¿Cuánto debe invertir una empresa para estar presente en Internet? ¿Qué retorno de la inversión es el idóneo? ¿Cómo se miden los resultados? ¿Cuáles deben ser los indicadores? ¿Qué redes sociales debemos utilizar y por qué? ¿Cómo vamos a aumentar el tráfico a nuestra web? Hoy todas las empresas y profesionales necesitan contar con una **estrategia digital** para guiar sus pasos dentro del canal online. Una estrategia digital debe determinar y coordinar todas las acciones de **SEO, SEM, Community Management y Analítica Web** que una compañía debe implementar dentro de su **plan de marketing online**. Este curso te aporta la visión introductoria necesaria para que conozcas todas las áreas que conforman el marketing online y puedas luego profundizar en cada una de ellas: SEO, SEM, Community Management y Analítica Web.

En este curso de estrategia digital aprenderás principalmente, de forma práctica, a identificar y usar las **métricas de negocio** necesarias para tu proyecto o empresa. Aprenderás a **cuantificar y hacer estimaciones de inversión** necesarias en un plan de marketing online para distribuir el mismo entre distintos canales de adquisición (SEO, SEM, Display, Redes de Afiliación, Redes Sociales, etc..

Aprenderás la metodología de **Inbound Marketing**, técnicas y canales para la captación de leads. Diseñar **embudos de conversión** y herramientas de contenidos para **automatizar** todo el proceso.



Joaquín Matos Romo

## El Paradigma Digital

El nuevo Marketing y el nuevo usuario Digital. Diferencias entre el marketing tradicional con el marketing digital actual. Las 4Ps del marketing.

## Tipos de Marketing y modelos de Negocio Online

Marketing Directo, Relacional, Viral. El Big Data y sus posibilidades. Modelos de negocio más comunes en Internet. Fuentes de ingresos, métricas de negocio utilizadas y creación de Negocio propio..

## Tipos de Costes: CPC, CPM, CPL, CPA

Métricas de campaña. ¿Cómo hacer estimaciones de la rentabilidad de un negocio o la rentabilidad de las campañas?

## Redes Publicitarias

Google ADS, Meta, Redes de Afiliación. Diferencias y usos potenciales según objetivo de negocio.

## Estrategias de Marketing Digital

Ejemplos de Estrategias Digitales de negocio actuales. Definición de un negocio y su estrategia digital.

## Organizaciones Digitales & Plan Marketing Online

Marketing de Atracción Retención y Recomendación.

Plan de Marketing Online

Las Fases de un Plan de Marketing.

Estructura, Objetivos y Estrategia. Crea un Plan de Marketing Online para tu negocio y analiza el ROI. Analítica Web y KPIs de Negocio.

## Introducción al Inbound Marketing

¿Qué es el inbound?

Outbound e inbound. Aprende a captar tráfico con una de las estrategias de Digital más relevantes.

## Buyer persona

De la audiencia a la hipersegmentación: el concepto de buyer persona. Construye e identifica a tu buyer persona.

## Captación de leads

Técnicas y canales para la captación de leads. Tipos de lead magnets y su uso.

## Embudos y Customer journey

Diseño de embudos de conversión. Metodología TOFU, MOFU, BOFU.

## Herramientas

Herramientas para contenidos, investigación de competencia y tendencias.



Elena Fernández Vera  
Trabajo final de máster